

Empresas brasileiras alçam vôo ao exterior

ELIANO AUGUSTO

O fim de boa parte das barreiras alfandegárias, ditado pela nova política industrial do Governo Federal, começa a dar seus primeiros resultados entre o empresário de Brasília. Tanto os fabricantes como os comerciantes que estabelecidos lá olham com mais carinho para além das fronteiras, onde brilham os tão desejados dólares.

Antes limitadas ao escasso e deprimido mercado local, as empresas brasileiras movimentam-se agora em duas direções: de um lado, lubrificam suas máquinas para competir em pé de igualdade com os concorrentes estrangeiros; de outro, expõem seus tentáculos para abocanhar fatias do mercado exterior.

Dois bons exemplos disso são o Challenger, no Gama, que fabrica ultraleves e está acertando a venda para outros países, e a Codipe (Companhia Distribuidora de Peças Veiculares) que importou recentemente 12 Mercedes-Benz de passeio, num preço mínimo de 60 mil dólares cada, para clientes certos em Brasília.

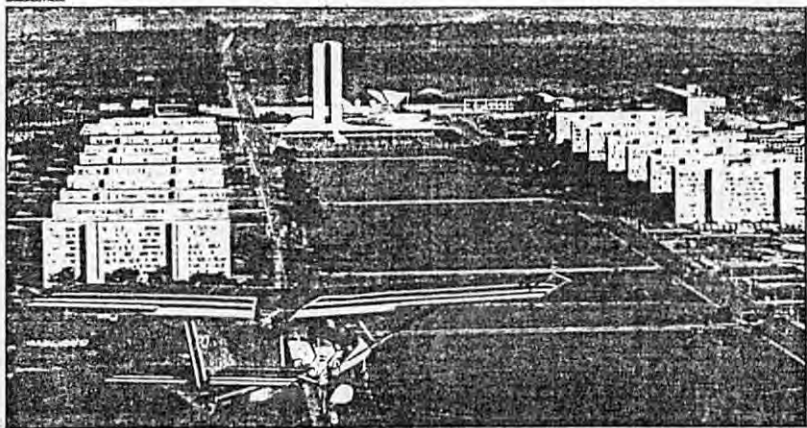
Não há outra saída que não o rompimento com o mercado es-

tero", receita Nuri Andraus, dono da Codipe e presidente da Associação Comercial, que defende o escancaramento ainda maior das portas alfandegárias do País, com incentivos ainda mais generosos à importação.

Mas, a abertura dos portos não é de todo um mar de rosas. O mercado de informática de Brasília, em franca ascensão, não recebe com efusividade a liberação das importações. Oscar Nawa, diretor da Rede Tecnologia e Computação, uma das maiores empresas locais do ramo, acha que o fim da reserva no setor pode levar à morte as pequenas e médias empresas, que não teriam forças para enfrentar as multinacionais japonesas e americanas.

Enquanto isso, quem vai fazendo a festa mesmo são os pequenos importadores, que alarrotam as prateleiras de suas lojas com batatas fritas americanas, charutos cubanos e cervejas holandesas, e os mambueiros, que compram nas lojas do Paraguai toda a sorte de bugigangas para revendê-las de mão em mão ou nas calçadas do Setor Comercial Sul. Entre eles, há funcionários públicos, advogados, médicos e jornalistas.

BARBOSA/PAZ



A Challenger, fabricante de ultraleves, sediada no Gama. Já iniciou contatos para exportar seu produto para países da América do Sul

Codipe sai na frente das concessionárias

Quando o Governo, em setembro, anunciou a liberação das importações, o empresário Nuri Andraus, dono da Codipe, uma das maiores concessionárias da cidade, ficou atento. E logo entrou em ação: mandou importar 12 Mercedes-Benz, para exportar para clientes com quem já havia fechado negócio previamente.

A iniciativa de Andraus serviu de exemplo para outras concessionárias, que resolveram entrar na dança também. Assim, a Jorlan trouxe o norte-americano Laminar APV-CL, que causara sensação no Salão do Automóvel, em São Paulo. O único modelo posto à venda foi disputado por três astros compradores. Um deles pagou Cr\$ 11,8 milhões e levou.

Nessa mesma esteira, a Eldorado, a Planalto e a Diabro começaram a meter os paizinhos do exterior. A Eldorado está vendendo a possibilidade de distribuir em Brasília o Alfa Romeo, enquanto as outras duas tentam o Lajla, a grande novidade do momento.

Há ainda muitas outras concessionárias dispostas a investir na importação, só que os negócios acabam esbarrando sempre num velho problema: a alta taxação de impostos para se importar automóveis.

É isso, uma política alfandegária, com todos os seus liberais e não liberais. Um carro importado, pagando-se as taxas exigidas, torna-se no Brasil 225 por cento mais caro que na matriz. Só a alíquota de importação (55 por cen-



Nuri Andraus reclama das taxas

to) e o IPI (80 por cento) fazem o preço quase triplicar. Não bastasse, há ainda gastos com ICMS, guia de importação e taxa de Marinha Mercante, além do frete, seguro, despesas bancárias, portuárias e com despachantes. Assim, por exemplo, um Laminar, que custa 28 mil dólares nos Estados Unidos, não sai por menos de 85 mil dólares no Brasil.

"É isso é um absurdo. O Governo, se quer livre concorrência em todas as áreas, deveria acabar com esse imposto, agindo assim, quem se favorece são os cartéis da indústria automobilística multinacional, já estabelecidos no País há anos e que apresentam um produto inferior ao importado", defende Nuri Andraus.

Challenger, a fábrica de ultraleves

Do ônibus espacial norte-americano, a Challenger tem apenas o nome. É uma empresa pequena, produz ultraleves e reúne meia dúzia de empregados num galpão, no Gama. Mas, não se admira-se, nos próximos anos, a Challenger Indústria e Comércio de Aeronaves surgirá como uma empresa brasileira que faz sucesso no exterior.

O seu dono, José Carlos Monteiro de Andrade, iniciou contatos para exportar seus ultraleves para, pelo menos, quatro países da América do Sul: Argentina, Chile, Uruguai e Venezuela. E as perspectivas são as melhores possíveis. Numa avaliação tímida, ele espera dobrar seu faturamento anual de Cr\$ 15 milhões mensais para Cr\$ 30 milhões.

Nessa conjuntura, a empresa vive momentos de euforia, embora não esteja sendo nada fácil. "É que 80 por cento do material usado na fabricação do ultraleve é importado. Imagina só o que pagamos de imposto", resalta o empresário, aproveitando para reivindicar menos taxação nas importações.

"Se pagássemos menos impostos conseguiríamos fazer o mesmo bom produto que fazemos hoje e oferecê-lo lá fora por um preço ainda menor. Isso não daria uma capacidade de competição bem maior pois mesmo com esses impostos já estamos marcando a nossa presença", diz o empresário. José Carlos Monteiro é sócio da Collection — fábrica de móveis funcionais de Brasília, também ali seus interesses estão voltados para o exterior.

O Paraguai fica no Setor Comercial Sul

O Paraguai fica em Brasília, mais precisamente nas calçadas do Setor Comercial Sul. O que você possa imaginar de novidades eletrônicas e industriais no mundo tem lá: televisão portátil da Taiwan; miniaturas de Hambo movidas à pilha e fabricadas na Coreia; radiografadores japoneses dos mais variados tamanhos e modelos; e, pasmem, até camisinhas coloridas dos Estados Unidos que, garantem os camelôs, não estavam nunca. Tudo, é claro, importado das melhores lojas do Paraguai ou da Zona Franca de Manaus.

Essa zona livre de comércio, onde não se paga impostos nem há regras rígidas de preços, preocupa não só os comerciantes estabelecidos nas redondezas, mas todos aqueles que trabalham com

produtos importados em Brasília e que têm que pagar as alíquotas alfandegárias para legalizar os seus negócios.

"O que esses camelôs fazem é contrabando", a Polícia Federal deveria coibir esse comércio clandestino", propõe o presidente da Associação Comercial, Nuri Andraus. Eles não pagam impostos, não têm empregados nem outras obrigações trabalhistas. Assim, podem oferecer preços mais baratos que as lojas.

O que Andraus não sabe é que a Polícia Federal já deu várias batidas no local, expulsou os camelôs e apreendeu os mercadorais (o máximo que os policiais podem fazer). Só que no dia seguinte lá estavam no mesmo local com novas mercadorias.



O Setor Comercial Sul é o reduto dos produtos contrabandeados

Informática pode acabar prejudicada

Nem todos os setores do empresariado brasileiro estão contentes com a abertura das importações. Oscar Nawa, dono da Rede Tecnologia, uma das várias empresas de informática da cidade, responsável pela fabricação de modem para computadores (o modem é uma espécie de codificador e decodificador para computadores que trabalham em rede), está calado.

Ele teme que a extinção completa da reserva de mercado na área de informática — vários itens foram liberados agora, mas 62 outros estão protegidos até 1992 — possa significar o fim das pequenas e médias empresas nacionais, inclusive as de Brasília, que não suportariam a pressão dos gigantes internacionais.

"Nessa área não dá para liberar geral. As empresas americanas e japonesas são infinitamente mais competitivas do que as nossas, detêm maior know how tecnológico que nós, brasileiros, e têm condições de oferecer produtos mais baratos e melhores que os nossos. Se isso acontecer agora, nossas empresas vão se queimar", antecipa Nawa, lembrando que Brasília, com quase 30 empresas de informática pequenas e médias, apresenta-se como um mercado em ascensão no setor.

"O fim total do protecionismo seria o fim também dessas empresas brasileiras. É como atacar uma semente que está germinando", compara o empresário.